

Brave Frauen kommen in den Himmel, starke überallhin ...

Die typischen Karrierefallen für Frauen auf dem Weg nach oben

Männer sind anders, Frauen erst recht. Trotzdem adaptieren gerade Frauen in Führungspositionen gerne typisch männliche Verhaltensweisen, weil sie sich damit mehr Erfolg und Durchsetzungskraft erhoffen. Wie gelangen Frauen aber wirklich „nach oben“, wie bekommen wir Frauen das, was wir uns wünschen? Die Antwort: Es fehlt uns nicht an „typisch männlichen“ Fähigkeiten für den Erfolg, sondern am nötigen Handwerkszeug, an verschiedenen Führungs-Techniken. Und die kann frau erwerben.

Die Einstellung macht es aus!

Um vorwärts zu kommen, müssen Sie an sich glauben und an dieser Einstellung arbeiten. Vorwärts kommt man nur, wenn man seine Stärken nicht verleugnet, sondern ausspielt. Ein selbstbewusstes Auftreten ist das A und O im Business. Und wenn Sie jetzt glauben: „Damit werde ich anecken!“ - keine Sorge: Menschen arbeiten lieber mit Ihnen zusammen, wenn Sie sagen, was Sie wollen. Ihre Weiblichkeit und Ihren eigenen Stil können Sie dabei getrost behalten, Sie mutieren deshalb nicht gleich zum „Mannweib“!

Intelligente Informationspolitik

Ohne Information über das Unternehmen und dessen Mitarbeiter kommen Sie nicht weiter. Bleiben Sie interessiert, holen Sie sich alle Informationen aktiv ein, die Sie für Ihren Erfolg benötigen. Und sagen Sie jetzt nicht: „Mir erzählt ja keiner etwas!“ – fragen Sie konkret nach. Sie werden merken, Menschen freuen sich immer, wenn man ihnen Gelegenheit gibt, ihr Wissen zu demonstrieren. Achten Sie aber auch auf Ihr Informationsverhalten: wägen Sie ab zwischen offener Information und Karrierestrategie, denn Wissen ist Macht. Offene Information mag in Beziehungspflege unter Kollegen wichtig und gut sein, wenn es aber um tolle Ideen geht, denken Sie vorher nach, WEM Sie diese Informationen geben sollten. Lassen Sie es nicht zum Ideen-Klau kommen und markieren Sie Ihr geistiges Territorium. Und: Stehen Sie zu Ihren Ideen.

Männer sagen, was ihnen nützt. Oft ist das auch die Wahrheit...

Seien Sie vorsichtig: Im Business fallen viele Versprechungen und Schwindeleien, das ist vor allem für Männer ganz normal und gehört zum täglichen Business. Man kommuniziert strategisch, nicht grundehrlich. Wir Frauen sind da eher naiv und fallen immer wieder darauf herein. Warum das? Nun ja, bei uns gilt immer die Unschuldsvermutung, grundsätzlich unterstellen wir jedem ehrliche Absichten, auch wenn wir gerade angeschwindelt werden. Was also tun? Drehen Sie den Spieß um: In Zukunft gehen Sie am besten davon aus, dass ein Mann Sie anschwindelt, wenn er Ihnen etwas verspricht. Er kann Sie ja gerne vom Gegenteil überzeugen, aber bis dahin fallen Sie nicht auf seine taktischen Lügen, Übertreibungen oder Verniedlichungen herein. Menschen schwindeln, um eine bestimmte Wirkung zu erzielen. Wenn Sie diese dahinterliegende Absicht für sich geklärt haben („Was will er/sie wirklich von mir?“), fragen Sie sich, ob auch Sie das wollen.

Lernen Sie, mit Delegation umzugehen

Vielleicht haben Sie es auch schon am eigenen Leib erlebt: Männer delegieren ungeliebte Aufgaben gerne mithilfe vieler Tricks an Frauen. Wenn Sie diese Tricks nicht durchschauen, öffnen Sie Tür und Tor zum Ausgebeutet-Werden. Und zeigen, dass Sie über eine der wichtigsten Führungsqualitäten nicht verfügen: Delegationskompetenz. Erkennen Sie die

Tricks vieler Männer, sich vor Arbeit zu drücken: der „Idioten-Trick“ – er stellt sich dumm, oder der „Abwesenheits-Trick“ – er ist einfach nicht da, kommt zu spät etc. oder der „Baby-Trick“ – er spielt den Hilflösen und viele andere Tricks. Setzen Sie Grenzen! Mit einem höflichen „Nein“, wenn Ihre Grenzen überschritten wurden, verlieren Sie nicht, sondern gewinnen Anerkennung.

Stehen Sie zu ihren Entscheidungen!

Sie werden mit Ihren neuen Verhalten nicht überall auf Freunde stoßen. Aussagen wie „Was ist mit dir los? Früher hast du das doch auch gemacht!“ werden fallen. Erklären Sie sich! Beschreiben Sie, warum und wozu Sie Ihr Delegationsverhalten geändert haben. Erwarten Sie keine Zustimmung, es reicht, wenn Sie verstanden werden. Auf keinen Fall entschuldigen Sie sich dafür, denn Sie haben ja Ihre Gründe, warum Sie so gehandelt haben. Der Erfolg wird Ihnen recht geben: Sie werden Zeit für sinnvolle Tätigkeiten erlangen und an Kompetenz im Team gewinnen.

Klare Führung: Anweisungen erteilen, Kontrolle ausüben, Kritik richtig anbringen

Der weibliche Führungsstil ist nicht besser oder schlechter als jener der Männer. Er ist nur anders. Ob er besser ist, hängt davon ab, ob er Frauen weiterbringt. Studien namhafter Neuro-Wissenschaftler zeigen uns, dass Männer eine völlig andere Denkstruktur als Frauen haben. So führt z.B. die höhere Testosteron-Konzentration bei Männern auch zu einer stärkeren Dominanz und Kontrolle, während bei Frauen das Hormon Östrogen mehr für Fürsorge und Bindung sorgt. Verabschieden Sie sich daher von der Übernahme männlicher Führungsstile und entwickeln Sie Ihren eigenen Stil mit den Vorteilen, die Sie als Frau haben: kommunikativ, empathisch, diplomatisch, kollegial, beziehungsfreundlich, wertschätzend, teamorientiert und transformational. Führen Sie aber klar, indem Sie konkrete Anweisungen ausgeben, die Ausführung kontrollieren und nicht vor sachlicher Kritik zurückscheuen.

Sprechen Sie die Sprache des Erfolgs!

Nicht zuletzt sind Ihre Sprache und auch Ihre Körpersprache der Schlüssel zum Erfolg. Erfolgreiche Frauen setzen ihre Körpersprache so ein, dass sie das bewirkt, was sie haben wollen. Sie sprechen klar, direkt und dennoch höflich das aus, was Sie sagen wollen. Kontrollieren Sie im nächsten Meeting oder im nächsten wichtigen Gespräch, ob auch Sie das tun. Arbeiten Sie an Ihren vielen Kommunikations-Möglichkeiten, solange, bis der gewünschte Erfolg einsetzt!



Mag. Gisela Claudia Kokron ist Persönlichkeits-Trainerin, Vortragende, eingetragene Mediatorin und zertifizierter wingwave-Coach. Sie hält Führungskräfte-Workshops und Vorträge zu den Themen Change-Management, charismatisches Führen, Frauen in Führungspositionen, gewaltfreie Kommunikation, Human Branding und Konflikt-Management. www.proverbo.at